

Javier GÁRATE CASTRO, *Lecturas sobre el derecho a la negociación colectiva laboral*, 2ª ed., Cinca (Madrid, 2020), 235 págs.

El interés comparatista de estas «lecturas» jurídicas sobre negociación colectiva del catedrático compostelano de Derecho del Trabajo, Javier GÁRATE CASTRO, es claro y rotundo, precisamente por tratarse de un auténtico manual universitario (esto es, el concreto género de la literatura escolástica en que tradicionalmente precipita el que es para nosotros, los universitarios, el libro por antonomasia). Mi concreta experiencia personal, supuesto que pretendiese —como iuscomparatista— aterrizar con seguridades en un ordenamiento jurídico extranjero (y sobre todo, con la garantía de evitar el riesgo de descontextualización de aquello que pretendiese estudiar, el cual acecha siempre a quien observa desde fuera un ordenamiento jurídico distinto del suyo), ha acabado siendo siempre la de dejarme orientar y guiar por un manual reciente, centrado en el estudio de las fuentes directas de conocimiento, normativas y jurisprudenciales, que me interesase conocer; además, que hubiese sido redactado con unidad de propósito por un maestro reconocido de la investigación y la docencia del Derecho del Trabajo, y consecuentemente, por quien garantiza —por razón de su oficio— la claridad expositiva de lo tratado (y con ella, la verdadera cortesía del intelectual frente a su hipotético lector, que este último siempre estima y agradece); y también, si fuese posible, que hubiese ya pasado la criba que supone lanzar al mercado editorial y a la crítica científica una primera edición, pues la segunda o ulteriores certifican una clara vocación de perennidad, superadora de la obsolescencia a que inevitablemente se somete, en principio, cualquier publicación que pretenda abordar asuntos, como los jurídico-laborales, de Derecho positivo puro. Todo esto, pero también más herramientas de contextualización útiles (por ejemplo, referencias bibliográficas precisas, relativas a la mejor doctrina científica sobre cuestiones problemáticas más concretas), lo encontrará en esta obra un hipotético colega iuslaboralista extranjero, que pretenda conocer —sin asumir ningún tipo de riesgo descontextualizador— cómo es y cómo funciona, no sólo en la realidad formal, el complejo Derecho de la negociación colectiva que tenemos en España.

La obra se estructura en dos grandes partes («El derecho a la negociación colectiva laboral y los productos de su ejercicio», y «La negociación colectiva estatutaria»), a su vez, subdivididas en sus correspondientes capítulos (hasta siete, en la parte segunda). Lógicamente, todo el armazón reposa sobre el artículo 37, apartado 1, de la Constitución española, recordando al respecto el profesor GÁRATE que «España pertenece al grupo de países en los que la negociación colectiva es reconocida como un derecho constitucional». Lo demás, resumido en muy pocas palabras, resulta ser un estudio exhaustivo —pero cómodamente manejable— de los once preceptos que integran el Título III de nuestro Estatuto de los Trabajadores («la negociación colectiva *estatutaria*»), con su correspondiente desarrollo reglamentario y administración jurisprudencial, advirtiendo nuestro autor acerca del que es el verdadero hilo conductor de la obra, pues «aunque el mandato de garantizar el derecho a la negociación colectiva y la fuerza vinculante de sus productos es asumido por el E[statuto de los]T[rabajadores], en su Título III, los preceptos que integran este no son los únicos de dicho texto legal con contenidos que sirven a efectos del cumplimiento de aquel mandato». Es evidente, en mi opinión, el rotundo y clarificador trabajo de investigación de las antinomias u ocurrencias de las fuentes, que subyace alojado en los entresijos de este manual espléndido, como en el caso de su tratamiento de la «ultraactividad», en el capítulo V de la parte segunda, que se ofrece al lector interesado en unas pocas páginas, aunque con el nivel y resultados propios de una auténtica monografía. Por supuesto, el profesor GÁRATE ha tenido en cuenta y asumido la inestabilidad (e incluso, provisionalidad) de las fuentes que se ve obligado a manejar, aunque la explique y la relativice —mirando el asunto con perspectiva de águila—, recordando que el poder negociador de los interlocutores sociales «varía según el momento en que se ejerza, de modo que en épocas de crisis económica se debilita, con carácter general, el que corresponde a la parte social frente al de la parte empresarial».

Frente a otros modelos democráticos de negociación colectiva, caracteriza rotundamente al nuestro el hecho de que contemos con «productos» muy singulares del ejercicio del derecho constitucional a la negociación colectiva, que son los convenios colectivos «extraestatutarios». Aparecen monográficamente estudiados por nuestro autor, siempre con acribia, en el capítulo II de la parte primera de su obra. Y descontado el interés de estas páginas para un hipotético colega extranjero iuscomparatista, resultaría injusto dejar de confesar la satisfacción que su lectura suscita, también en sectores del propio iuslaboralismo español, entre

los que yo mismo me incluyo. Lo que en dichas páginas critica el profesor GÁRATE es que se concluya que «la eficacia jurídica de los convenios colectivos extraestatutarios es, a diferencia de la de los convenios colectivos estatutarios, una eficacia meramente contractual derivada del art. 1258 del C[ódigo].c[ivil].», razonando de manera totalmente convincente que dicha conclusión «tópica y vieja en la jurisprudencia laboral y en la doctrina judicial, sin perjuicio de las contradicciones y de las fisuras que muestra desde hace ya un tiempo, y aceptada, sin más, por una parte de la doctrina jurídica», al ubicar «la regulación que proporcionan los convenios colectivos extraestatutarios en igual posición que la del contrato de trabajo», resulta inconciliable «con el contenido esencial de la fuerza vinculante de los convenios colectivos dispuesta por la C[onstitución]E[spañola]».

Jesús Martínez Girón